

Positionspapier

Startups und die öffentliche Hand

04. Oktober 2022

Zusammenfassung

Innovationen sind nicht nur ein wichtiger Faktor für die Privatwirtschaft, sondern auch für den öffentlichen Sektor. Durch stärkere Berücksichtigung von Startups bei der **Vergabe öffentlicher Aufträge** profitieren Staat und Wirtschaft. Startups können neben der Digitalisierung der Verwaltung auch Projekte wie die Verkehrs- und Energiewende voranbringen. Startups brauchen zudem zahlende Kunden, um sich am Markt zu etablieren. Der Staat als Deutschlands größter IT-Einkäufer kann somit bei der Förderung von Startups eine entscheidende Rolle spielen. Somit wäre eine stärkere Zusammenarbeit eine echte Win-Win-Situation. Doch gleichzeitig bemühen sich nur 31 Prozent der Startups um öffentlich Aufträge. Hauptgrund ist häufig die Komplexität der Ausschreibungen.¹ Um das Innovationspotential junger Wachstumsunternehmen für den öffentlichen Sektor besser ausschöpfen zu können, muss der Zugang zu öffentlichen Aufträgen für Startups vereinfacht werden, denn langfristig sind Aufträge für Jungunternehmen wichtiger als reine Förderung.

Daniel Breiting
Leiter Startups

T +49 30 27576-165
d.breiting@bitkom.org

Albrechtstraße 10
10117 Berlin

Zugang zu öffentlichen Aufträgen vereinfachen

Startups scheitern oft schon an den zu erfüllenden **Wirtschaftskriterien** (Nachweis der Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre, Mindestumsatz, Anzahl der Mitarbeitenden, etc.). Auch die Anzahl an geforderten **Projektreferenzen**, etwa im öffentlichen Sektor, stellt junge Unternehmen vor Herausforderungen. So finden sich viele Startups mit einem unausweichlichen Henne-Ei-Problem konfrontiert. Um Startups echte Wettbewerbschancen in diesem Feld einzuräumen, müssen daher die Mengenanforderungen an Projektreferenzen abgesenkt sowie die Wirtschaftlichkeitskriterien verhältnismäßig angesetzt werden. In diesem Zusammenhang ist insbesondere die „**Mittelstandsklausel**“ (§97 Abs. 4 GWB) zu berücksichtigen. Die Einteilung in Teil- und Fachlose erleichtert Startups einen Zugang

¹ Bitkom e.V., Studie – [Bitkom Startup Report](#), 2021

entweder durch ein alleiniges Angebot für ein einzelnes Los oder durch Teilnahme an Bieter-Konsortien.

Dass die Bundesregierung bei der Vergabe die rechtliche Verbindlichkeit innovativer und weiterer strategischer Aspekte stärken möchte, um die Belange von Startups bei den Anforderungen an die Leistungsfähigkeit von Bietern stärker zu berücksichtigen, ist ein Schritt in die richtige Richtung. Um hier einen wirklichen Unterschied zu machen, muss bei der Ausgestaltung die Innovationskraft von Startups in den Fokus gerückt werden. Zum Beispiel sollte zusätzlich eine **Innovationsprämie** eingeführt werden, die in die Bewertung der Angebote mit einfließt. Ziel muss es sein, dass der Zuschlag an denjenigen gehen kann, der nicht nur eine preiswerte, sondern auch eine nachhaltige und zukunftsfähige Leistung verspricht. Ein solcher Ansatz ist nicht gänzlich neu. Bereits im Rahmen der Ausschreibung von **Innovationspartnerschaften** werden „die Fähigkeiten der Unternehmen auf dem Gebiet der Forschung und Entwicklung sowie die Ausarbeitung und Umsetzung innovativer Lösungen“ (§19 VgV) eigens gewichtet. So erstreckt sich diese Forderung lediglich darauf, ein bereits existierendes Kriterium in seinen Anwendungsfällen zu erweitern und es auch in Vergabeverfahren unterhalb des EU-Schwellenwertes zu berücksichtigen. Auch könnte ähnlich wie seit 2019 in Frankreich über drei Jahre eine Direktvergabe für innovative Produkte und Dienstleistungen getestet werden.

Zukünftig sollte bei Beratungen des Kompetenzzentrums Innovative Beschaffung (KOINNO) der Fokus stärker auf die Instrumente der innovativen öffentlichen Beschaffung sowie auf die Mittelstandsklausel gelegt werden. Beschaffer müssen ermutigt werden, noch stärker für lösungsoffene Ausschreibungen mit funktionalen Leistungsbeschreibungen zu werben, die das Ziel und den Lieferumfang, aber noch nicht die technische Lösung vorgeben. Ergänzend zu innovativen Beschaffungsinstrumenten sollen verstärkt Rahmenvereinbarungen, die projektbezogen den kombinierten Einsatz verschiedener Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer ermöglichen, bei Beratungen der KOINNO fokussiert werden. Damit innovative Vergabeverfahren und Rahmenvereinbarungen mit Bieter-Konsortien jedoch auch in der Praxis angewandt werden, müssen Beschaffer **Trainingsangebote der KOINNO** verpflichtend wahrnehmen.

Neben der Sensibilisierung der Beschaffer für die Anwendung innovativer Vergabeverfahren müssen Startups das nötige Know-how erlangen, um erfolgreich an öffentlichen Vergaben teilnehmen zu können. Die KOINNO sollte die bestehenden Angebote, um Startups mit der Welt der Vergabe sowohl rechtlich als auch kulturell vertraut zu machen, ausbauen und breit bewerben. Hier geht es nicht nur darum, die Verfahrensarten zu verstehen, sondern auch die Sprache und Mentalität des öffentlichen Sektors. **Unabhängige Beratungsstellen** für Startups – losgelöst von den Beschaffungsstellen aber mit diesen im Austausch stehend – könnten Startups über den Verlauf der Ausschreibung begleiten und unterstützen.

Das Vorhaben der Bundesregierung, eine **zentrale Vergabepattform** zu installieren, über die Bekanntmachungsdaten zu möglichst allen Vergabeverfahren in Deutschland auffindbar sind, ist zu begrüßen. 4 von 5 Startups wünschen sich einen vereinfachten,

4 von 5 Startups
wünschen sich einen
vereinfachten,
rechtssicheren Zugang
zu öffentlichen
Aufträgen (Bitkom
Startup Report 2022)

rechtssicheren Zugang zu öffentlichen Aufträgen.² Der gerade für Startups oftmals hinderliche organisatorische und administrative Aufwand im Vorfeld einer Beteiligung an einem Vergabeverfahren wird durch einen zentralen, digitalen Zugang deutlich gesenkt. Ein E-Marktplatz im Rahmen der KOINNO kann eine echte Chance für einen stärkeren Austausch zwischen Beschaffern und Startups sein. Startups müssen hierbei die Möglichkeit erhalten, ihre Produkte und Dienstleistungen offen und digital präsentieren zu können. Gleichzeitig können „Challenges“ das Vertrauen der Beschaffenden für lösungsoffene Ausschreibung steigern. Für anstehende Bedarfe können neue Lösungen identifiziert und evaluiert werden, bevor ein Projekt rechtlich verbindlich ausgeschrieben wird. Startups haben somit die Chance, ihre innovativen Ideen zu präsentieren und in den Austausch mit den Beschaffenden zu kommen. Beim Ausbau des Leistungsumfangs des KOINNO und des Aufbaus des GovTech Campus Deutschland gilt es, dass beide Institutionen im engen Austausch zueinander arbeiten und Parallelstrukturen vermeiden.

Formfehler sind ein bekanntes und ärgerliches Ausschlusskriterium für alle Bieter. Insbesondere für Startups, die wenig Erfahrung haben, stellt das korrekte Ausfüllen aller formale Anforderungen eine Herausforderung dar. Deshalb sollten Beschaffer die Bieter auf offensichtliche Formfehler hinweisen können und ihnen die Möglichkeit geben, diese nachzubessern. Zudem sollten nicht-bezuschlagte Bieter ein Feedback erhalten. Das kann insbesondere Startups dabei helfen, ihre Angebote zu verbessern, aus Fehlern zu lernen und besser zu verstehen, welche Ausschreibungen für sie passend sind. Dass die Bundesregierung systematische Evaluierungen durchführen wird, um die Entwicklung der Berücksichtigung von Startups bei öffentlichen Ausschreibungen zu erfassen, ist zu begrüßen. Somit können neue Initiativen und Maßnahmen auf Erfolg untersucht werden und bei Fehlentwicklungen frühzeitig Anpassungen unternommen werden.

Damit innovative GovTech-Lösungen, die zumeist SaaS-basiert sind, auch Anwendung in der Verwaltung finden können, muss diese verstärkt auf Cloud-Infrastrukturen setzen. Eine zügige Umsetzung der **Deutschen Verwaltungscloud-Strategie** ist deshalb für ein GovTech-Ökosystem essenziell.

² Bitkom e.V., Studie – [Bitkom Startup Report](#), 2022